Figueres està en el punt de mira de Caprabo per a la seva expansió comercial

La cadena catalana es fixa en llocs com la capital empordanesa, Blanes o Palamós i pobles amb més de 1.800 habitants

ACN

La cadena catalana de supermercats Caprabo vol obrir quatre nous establiments a les comarques gironines en els propers mesos seguint el model de franquícies que va engegar el 2011. La firma, que ja ha iniciat converses amb emprenedors interessats, es fixa en ciutats com Figueres, Blanes (Selva) o Palamós (Baix Empordà) i en pobles amb més de 1.800 habitants per ampliar la xarxa de supermercats amb la seva ensenya. El director de franquícies, Claudio Estévez, explica que la intenció és que siguin "supermercats de barri", situats en locals d'entre 250 i 400 metres quadrats, enfocats més en compres del dia a dia. Es calcula que cadascun generarà al voltant de sis llocs de treball. Arreu de les comarques gironines, Caprabo té 34 supermercats, dels quals dos (a Vilobí d'Onyar i a Olot) són franquícies.
Ara fa cinc anys, Caprabo va canviar d'estratègia i va apostar per expandir la marca a través de franquícies. A dia d'avui, la cadena de supermercats ja compta amb 42 establiments oberts seguint aquest model, més de la meitat dels quals (26) es troben a les comarques barcelonines.

A la resta del territori, la demarcació de Girona és la que es troba a la cua en obertura de nous Caprabo. Aquí només hi ha dos supermercats franquiciats a Vilobí d'Onyar i a Olot (d'uns 150 metres quadrats cadascun). La resta de franquícies es reparteixen entre les comarques de Tarragona i Lleida (n'hi ha cinc a cadascuna) i, ja fora de Catalunya, a Andorra (tres) i a Osca (un).

Per això, aquest 2016 Caprabo considera "estratègic" obrir nous supermercats a les comarques gironines, segons ha concretat Estévez. El director avança que el seu desig és el d'aconseguir arribar a tenir quatre franquícies més al territori al llarg dels propers mesos. Entre els llocs on la cadena de supermercats ha fixat els ulls s'hi troben ciutats com Figueres, municipis de la Costa Brava (com Blanes i Palamós) o municipis amb més de 1.800 habitants (com Vidreres o Caldes de Malavella).

"De moment, ja tenim tres emprenedors que s'han interessat pel nostre model, amb els quals estem en fase de projecte", ha desvetllat Estévez, sense concretar més detalls obeint a la política d'empresa de Caprabo. El director de franquícies explica que, seguint el perfil tipus, els nous establiments que ara s'obren sota l'ensenya de Caprabo ocupen locals d'entre 250 i 400 metres quadrats i cadascun sol generar sis nous llocs de treball.

El període de negociació entre la cadena i l'emprenedor sol durar uns quatre mesos i la inversió que s'ha d'assumir és d'uns 700 euros per metre quadrat. "Sí que depèn molt, però, no només de la situació sinó també de l'estat del local", precisa Claudio Estévez.

"Supermercats de barri"

El director de franquícies explica que la intenció és que els nous Caprabo que s'obrin siguin "supermercats de barri", enfocats al comprador de proximitat on s'hi facin compres del dia a dia. Això, en contraposició als models que segueixen supermercats de la competència, que aposten per obrir establiments més grans situats fora del nucli de les poblacions. "El client de Caprabo trobarà en aquests locals els mateixos productes que en d'altres supermercats, amb un preu que serà el mateix o, fins i tot, més econòmic", ha precisat Claudio Estévez.

Actualment, Caprabo compta amb una xarxa de 319 supermercats. D'aquests, 287 es troben a Catalunya i 42 són franquiciats. Estévez calcula que aquests darrers suposen entre un 5 i un 7% del global de negoci que mou la cadena i, per això, assegura que en els propers anys "aquí és on tenim oportunitats de créixer".

D'ençà del 2011, en què va engegar el model de franquícies, Caprabo ha incorporat més d'11.000 metres quadrats de superfície comercial a la seva xarxa (en global, en té 251.500). La inversió global estimada que han suposat les noves franquícies es calcula en uns 7 MEUR. L'any 2014, les franquícies que porten l'ensenya de Caprabo van créixer un 11% en vendes respecte l'anterior.

Al 2014, la firma va facturar 1.327 MEUR (Caprabo tanca l'any fiscal a 31 de gener, i encara no disposa de les dades del 2015). Cada dia pels seus supermercats hi passen uns 220.000 clients.

Font del document:
http://www.emporda.info/economia/2016/02/03/figueres-punt-mira-caprabo-seva/301519.html?utm_source=rss